

pierre livet

CONVENTIONS ET LIMITATIONS DE LA COMMUNICATION*

La notion de convention intervient aujourd'hui dans plusieurs problématiques, et sous des acceptions diverses : convention et « common knowledge » de Lewis, liés à l'émergence des normes en théorie des jeux (Ullman Margalit et Schotter), débats sur la nature conventionnelle des actes de langage (Searle), définition des règles, des normes et des exigences inhérentes à l'activité « communicationnelle » de Habermas et Apel. Je vais tenter d'ordonner le débat sur la nature des conventions selon un axe qui conjugue deux repérages : 1. celui des possibilités d'application d'une convention, plus exactement, de la reconnaissance de son application (en fait, de son infirmation) ; 2. celui des limitations de la communication. J'esquisserai aussi les modalités originales d'utilisation, de ces limitations de la communication au niveau collectif (marché, politique, droit).

On pourrait croire que, plus on s'éloigne de la simple coordination de la théorie des jeux, pour aller vers des analyses plus anthropologico-philosophiques, plus le schème de la communication va s'enrichir, plus la communication va gagner en plénitude, puisqu'on ajoute des exigences supplémentaires, qu'on est de moins en moins réductionniste. Je voudrais montrer qu'au lieu, dans cette progression, d'additionner des positivités, on découvre à chaque étape des limitations successives de la communication. A des exigences toujours supérieures correspondent en fait à chaque fois des limitations qui interdisent la pleine satisfaction de ces exigences.

* Certaines des thèses de cet article ont déjà été soutenues dans « Les limitations de la communication », *les Etudes philosophiques*, oct. 87.

Ces limitations sont transcendantales, et elles ne peuvent donc être dépassées. A chaque degré de la communication, cependant, nous trouvons un moyen d'utiliser positivement ces limitations, pour rendre testable non pas la réalisation de l'exigence en question, mais son infirmation. Les limitations ont donc à la fois un aspect négatif et un aspect positif. Et l'aspect négatif, la limitation inhérente aux exigences, permet le positif, qui est de rendre possible la mise en jeu pratique de ces exigences. Elles ne peuvent espérer être satisfaites dans la pratique, mais leur infirmation sert de repère de la communication, et donc de condition de possibilité d'une communication effective. Si pourtant nous voulons dépasser l'aspect négatif, nous n'avons d'autre moyen que de renforcer nos exigences. Mais nous nous heurtons alors à de nouvelles limitations. Tant que nous pouvons leur relier une possibilité d'infirmation, nos nouvelles exigences définissent un nouveau degré de la communication. Le terme de ce processus est la communication éthique.

Je vais tenter de montrer que la communication est soumise (au moins) à cinq limitations. La première est celle établie par Wittgenstein et Kripke : on peut infirmer qu'autrui suit une règle donnée, mais non pas confirmer positivement quel sens très précis il lui donne. La seconde lui est liée : nos hypothèses sur autrui, quand elles impliquent une réflexivité potentiellement infinie, sont des hypothèses par défaut, qui sont donc simplement en attente d'infirmation, mais ne sont pas justifiées positivement (Lewis, Grice, Strawson, et plus récemment Sperber, Wilson et Recanati nous permettent de conclure à cette limitation). Nous distinguerons donc, selon ces deux limitations, coordination et communication proprement dite.

La troisième limitation est celle des actes de langage. Ils exigent l'obéissance à une certaine règle, engageant ainsi locuteur et auditeur. Mais on ne peut vérifier cet engagement, et les actes de langage peuvent seulement aboutir à infirmer une attente d'infirmation de cette obéissance à une règle. Avec cette double négation, qui n'est pas équivalente ici à une affirmation pleine, nous entrons dans la communication conventionnelle, explorée par Austin et Searle. Habermas et Apel nous permettent ensuite de découvrir une quatrième limitation, et un quatrième niveau, celui de l'activité communicationnelle. La locuteur y propose à la critique des exigences de validité (exigences de vérité, de justesse, de véridicité). Mais l'affirmation d'un locuteur qui ne prétendrait pas à la vérité, qui revendiquerait le droit de ne pas proposer d'exigence, ne serait nullement contradictoire, elle serait seulement indécidable. Cela ne réduit pas à néant les exigences de validité, mais les relativise, tout en leur donnant comme repères l'absence ou la présence d'indécidabilité.

Enfin nous rencontrons un niveau ultime de la communication, où l'indécidabilité est corrélatrice de toute énonciation. L'énonciation est en effet entendue comme demande ou réponse, émanant toutes deux d'êtres autonomes. Mais la confirmation de l'autonomie d'une réponse par rapport à une demande (et inversement) est (doublement) indécidable. Nous atteignons alors le niveau éthique de la communication, où l'infirmation de l'éthicité de notre comportement ou de celui d'autrui ne peut rien changer à notre devoir.

Penser en termes de limitations nous donne deux avantages : 1. le statut transcendantal des limitations est assuré dès lors qu'elles sont indépassables pour tout être communiquant.

Il n'est pas besoin de faire appel à une expérience positive, par exemple à un fait de la raison, ou encore à l'existence comme présupposé idéal d'une communauté de communication. Le transcendantal n'est ici gagé ni sur un fait, ni sur un idéal. Un transcendantal positif serait bien plus malaisé à justifier : il faudrait montrer non seulement que telles sont les conditions de possibilité de la communication, mais prouver qu'il n'en est point d'autre. 2. Comme un test d'infirmité est plus facile à définir qu'un test de vérification, et que les limitations de la communication sont corrélées à des possibilités d'infirmité, les « règles » de la communication seront donc testables, c'est-à-dire reconnaissables, donc apprenables et applicables.

Notons-le enfin, pour éviter tout malentendu : si les exigences communicationnelles et éthiques vont de pair avec l'indécidabilité, nous ne proposons pas pour autant de faire de l'indécidabilité une exigence, d'exiger la reconnaissance de l'indécidabilité d'autrui. L'indécidabilité est l'expérience de la limitation inhérente à une exigence (exigence communicationnelle de vérité, par exemple, ou encore exigence éthique d'autonomie). Mais, comme limitation, elle devient le repère et le signe de ce que nos exigences sont bien posées comme exigences (et non comme des ordres, par exemple). Vouloir éliminer l'indécidabilité serait donc aussi réduire ces exigences à des désirs, des souhaits, des ordres. La disparition de l'indécidabilité nous permet donc de récuser autrui : il ne s'est pas tenu au niveau des exigences communicationnelles et éthiques. Mais notre exigence n'est pas une exigence d'indécidabilité : il serait absurde d'exiger une limitation, même si cette limitation rend repérable notre exigence, et donc rend possible une communication effective.

Nous partons de Wittgenstein et Kripke, qui nous ont montré qu'on ne pouvait espérer confirmer l'identité de la règle suivie. Le paradoxe est maintenant bien connu : si je prétends additionner des nombres, mais que, dès que j'atteins des nombres supérieurs à 57, tous mes résultats d'addition donnent 5, ai-je bien utilisé dans le passé la règle d'addition, ou celle de « quaddition » (qui donne les mêmes résultats que l'addition tant que les nombres additionnés sont inférieurs à 57, et 5 après) ? A cette question, il n'y a pas de réponse possible. Pour Kripke, ce n'est pas d'abord un paradoxe de l'induction, c'est un paradoxe du sens. Impossible de savoir si j'ai compris dans le passé la règle comme celle de l'addition ou de la quaddition. Et si rien ne définit l'identité du sens dans le passé, rien ne la définit non plus dans le présent. Conclusion : nous ne pouvons pas utiliser l'implication : « si j'entends appliquer une règle comprise comme de l'addition, alors j'ai tel comportement », mais seulement sa contraposée : « si je n'ai pas tel comportement, alors je ne peux prétendre comprendre la règle que j'applique comme la règle d'addition » (p. 95). Autrement dit, dans la communication, nous ne pouvons savoir positivement en quel sens autrui comprend la règle qui nous semble dicter son comportement. Tout ce que nous pouvons espérer, c'est imposer des limites à son comportement, et s'il les transgresse, un jour ou l'autre, nous pourrions montrer qu'il ne suivait pas la règle au sens que nous prêtons.

Est-ce à dire que dans la communication nous ne pouvons employer que des repères négatifs ? Ce serait ne procéder que par des jugements « infinis » au sens de Kant et de Hegel, et

apprendre que la rose est une fleur après avoir épuisé l'infinité de ce qu'elle n'est pas. Bien entendu nous ne procédons pas ainsi, et nous ne cessons d'édicter positivement des règles, de donner des modes d'emploi, de définir des procédures (par exemple pour l'addition). Nous apprenons à additionner en suivant ces procédures positives, et non pas simplement en proposant un peu au hasard des résultats qui s'exposent à une infirmation. Mais, si les règles sont proposées la plupart du temps de façon positive, nous ne sommes jamais assurés d'avoir pleinement compris le sens de la règle. Notre compréhension est toujours provisoire et en attente d'infirmation. C'est d'ailleurs ce qui dénoue le paradoxe de l'apprentissage. Si nous devions pour apprendre savoir déjà le sens de la procédure qu'on nous indique, seule la réminiscence serait possible. Rien de tel si nous pouvons rectifier une première image en nous heurtant à des infirmations. Mais nous devons en revanche abandonner l'espoir d'une compréhension définitive.

Cette première limitation a une contrepartie positive. Nous pouvons utiliser l'infirmation d'une règle comme signal de coordination. Supposons qu'aucune règle du code de la route ne stipule qu'il faut conduire à droite. Nous pourrions cependant coordonner notre conduite et celle d'autrui. Rouler à droite, ce ne serait pas alors essentiellement appliquer la règle « conduire à droite ». En l'absence de règle édictée, en effet, le conducteur d'en face ne peut savoir quelle règle nous utilisons. Il nous voit à sa gauche, mais peut-être suivons-nous la règle « quonduire à droite », qui consiste à conduire à gauche après le vingt-cinquième virage. Conduire à droite, ce serait donc d'abord envoyer un signal d'infirmation à autrui : notre conduite montre que nous ne pensons pas qu'il suive la règle « conduire à gauche » (ou toute autre règle qui l'amènerait à emprunter notre trajectoire). Mais cette trajectoire, ne doit-il pas en anticiper la règle ? Ici la limitation de Wittgenstein-Kripke se révèle avoir un usage positif. Toute règle qui est telle que, pour la reconnaître et l'infirmier, il faille en avoir saisi le sens exact, est vouée à ne pouvoir s'implanter dans une communauté. La règle « quonduire à droite » est de ce nombre (il faut savoir comment autrui compte ses virages). De même toute trajectoire qui n'est pas en même temps signal d'infirmation pour autrui. Nous ne pouvons en effet envoyer de véritable signal de confirmation, car il faudrait avoir identifié à coup sûr le sens dans lequel nous prenons tous deux la règle. Mais un signal d'infirmation reste possible, même s'il a l'inconvénient d'être équivoque parce qu'il peut infirmer beaucoup d'autres règles.

Une coordination par des signaux d'infirmation est donc possible, mais dans des situations déjà bien délimitées et à des conditions assez restrictives : la route, dans notre exemple, doit être à deux voies, les activités de conduite doivent être complémentaires (l'un ne recule pas tandis que l'autre avance), etc. Cependant l'on n'obtiendra pas une règle (tout le monde conduisant à droite) mais une régularité d'anticipations : si la majorité de ceux que je rencontre infirme ma conduite à droite, je vais conduire à gauche et donc contribuer à étendre cette pratique. Cette analyse n'a donc pas pour but de fournir une genèse effective d'une règle. Elle se borne à préciser le statut des règles, et surtout à montrer ce que ne peut pas être une règle. On ne peut pas exiger qu'on sache en identifier positivement le sens pour la reconnaître. Et même si l'on a édicté explicitement et donc

conventionnellement cette règle, elle doit pour être *applicable* pouvoir donner lieu à des signaux d'infirmer.

En effet, dans la pratique de la communication, il ne suffit pas de savoir d'avance quelles règles nous suivons, il faut pouvoir reconnaître quand autrui nous signifie que nous n'avons pas à les suivre, et suggère qu'il va agir comme si nous en suivions d'autres. Ainsi, il ne suffit pas de savoir la règle de priorité à droite pour conduire sans danger. Il faut aussi savoir qu'un conducteur qui s'est déjà avancé et qui va assez vite pour nous barrer le chemin, alors même qu'il vient de gauche, infirme que nous suivions la règle de priorité. Cette règle est cependant tout à fait applicable. En effet celui qui vient à droite est celui qui a le moins de chemin à faire, quand il croise notre trajet, pour, en s'interposant, infirmer que nous le poursuivions. Pourtant la règle anglaise (où l'on conduit à gauche, avec la priorité à droite) ne se fonde pas sur cette immédiateté de l'infirmer : celui qui a la priorité doit, selon cette règle, traverser tout le carrefour avant de nous notifier l'infirmer de notre trajet. Elle se fonde au contraire sur la possibilité d'anticiper, et d'effectuer une action signal avant d'avoir à accomplir l'action décisive. Le conducteur situé à droite est bien placé pour voir le signal qui lui vient du conducteur à sa droite, et celui-ci, en commençant à traverser, signale d'abord qu'il infirme notre trajectoire, avant même d'avoir à le faire pour de bon. La règle française fusionne signal d'information et action incompatible avec la nôtre. La règle anglaise permet de séparer les deux. Retenons seulement qu'une règle, pour être applicable et coordonner la communication, doit donner lieu à des signaux d'infirmer, puisque nous ne pouvons espérer obtenir la confirmation qu'autrui lui donne un sens identique.

Venons-en à la seconde limitation. Nous y rencontrons le concept lewissien de « convention », et le concept gricéen d'« intention communicative ». On le sait, Grice propose de définir ainsi l'intention communicative : 1. le locuteur a l'intention de produire un effet (perlocutoire, donc) sur son auditeur, par le moyen de son énoncé ; 2. il a l'intention que l'auditeur reconnaisse cette première intention ; 3. il a l'intention que cette reconnaissance de l'intention 1 soit au moins pour partie dans l'effet produit sur l'auditeur. La réflexivité est ici partielle, l'intention 3 comprenant en elle-même l'intention 1 et l'intention 2. On a pu la vouloir complète. Il serait suffisant et même nécessaire, pour que l'intention communicative soit accomplie, qu'elle soit reconnue. L'intention communicative comprendrait donc une intention perlocutoire (l'effet ou la réponse qu'on veut produire) et une intention illocutoire, la reconnaissance de l'intention communicative elle-même. Elle serait ainsi réflexive, puisqu'elle constituerait une partie d'elle-même.

Ce problème de la réflexivité, nous le rencontrons justement quand nous tentons de réduire la communication gricéenne (et donc l'intention communicative en son sens faible) à un problème de coordination, c'est-à-dire à une communication de degré zéro. Ce fut l'espoir de Lewis, avec sa théorie des « conventions ». Une convention est une quasi-règle de comportement collectif, qui n'est pas posée de manière explicite, mais qui émerge intentionnellement des ajustements des comportements des individus. C'est un équilibre de coordination : aucun des agents ne s'en trouverait mieux si lui *ou un autre agent quelconque* avait agi autrement. Chaque agent

se conforme donc à un comportement régulier, chacun croit que cette régularité prévaut dans l'ensemble des agents. Chacun a une bonne raison de se conformer, lui-même, à cette régularité à condition que les autres s'y conforment. Chacun préfère que les autres s'y conforment, si tous sauf un (lui, par exemple) s'y conforment. Il existe d'autres régularités possibles qui satisfont ces critères (il s'agit de conventions et pas de nécessités). Toutes ces spécifications sont « common knowledge », donc chacun les connaît, sait que les autres les savent, sait que les autres savent qu'il les sait, etc. Ici intervient la réflexivité, puisque l'on va potentiellement à l'infini. A partir de là, Lewis pense rendre compte de l'intention communicative (*Convention*, p. 155). Si la coordination entre la fonction communicateur (qui fait correspondre à un état de chose un signal) et la fonction auditeur (qui fait correspondre un signal à une réponse) est une convention, alors quand j'observe un fait, et que je fais un signal, je m'attends à la réponse, et celui qui me répond le fait parce qu'il croit que je me conforme à cette convention de coordination entre fait, signal et réponse. Sa réponse se produit donc bien en fonction de la reconnaissance de mon attente d'un comportement justifié par une convention.

Le problème est que si Lewis peut réduire l'intention communicative à la simple coordination conventionnelle, c'est seulement parce qu'il introduit la réflexivité du « common knowledge ». Or cette réflexivité, même potentielle, pourrait bien se heurter à une limitation que l'on pourrait dire « practico-transcendantale ». Elle est liée à notre finitude, et donc elle est pratique : nous pourrions être des entités infinies. Mais elle est transcendantale, parce qu'aucune entité finie quelque qu'elle soit ne peut la dépasser, et qu'elle est constitutive des efforts même des entités finies pour traiter l'infini, donc pour la contourner. On ne peut guère refuser au fini le droit de traiter l'infini sans se priver de la mathématique. Mais on peut refuser que, pour accomplir une tâche finie, nous soyions tenus d'accomplir une série infinie d'opérations chacune de grandeur finie. En particulier, dans l'hypothèse où nous aurions pour penser à réaliser des « computations », chacune de nos opérations prend un temps fini. Nous ne pourrions traiter alors traiter l'infini que par défaut. Nous supposerions que la réitération d'une opération ne changera pas le type de son résultat, à moins qu'un raisonnement (fini ou traitant l'infini par défaut) ne nous montre le contraire.

Qu'en est-il de la réflexivité du « common knowledge » ? Lewis lui-même dit d'abord que le « common knowledge » est seulement une chaîne d'implications, mais pas une séquence d'étapes de raisonnement effectives (*Convention*, 1969, p. 53). Mais pour convertir les itérations successives de « chacun de nous a des raisons de croire » que l'autre sait, en « chacun de nous croit » que l'autre sait, il faut supposer à chaque fois un degré de rationalité plus élevé (p. 55), exigence qui croît très rapidement, puisque chacun de nous doit faire des hypothèses sur le degré de rationalité qu'a autrui pour pouvoir nous attribuer un degré de rationalité qui nous permet de tirer des conclusions, etc. (p. 56). Nous nous bornerions donc à quelques étapes. Autant dire que nous nous satisfaisons du fini au lieu de l'infini, et que c'est là le traitement approprié de l'infini.

Ce problème de l'infinité et de la réflexivité se retrouve dans la définition de l'intention

communicative, quand on veut la différencier de l'intention informative. Par la seconde, on veut simplement que le partenaire puisse inférer un état de choses, ou une de nos intentions ; par la première, on veut informer autrui de notre intention informative. L'intention communicative est alors une intention informative de second degré, mais doit aussi être de troisième, ... nième degré. Strawson (« Intention and convention in speech acts », *Philosophical Review* 73, 1964) dit alors que l'intention est pleinement « ouverte ». Mais comment rendre cette infinité manipulable par un être fini ? Sperber et Wilson proposent de la remplacer par la « manifestabilité mutuelle ». Est manifeste ce que je peux effectivement me représenter et accepter comme vrai, et ceci avec mes moyens finis (ce qui implique que je peux me tromper) (*Relevance : Communication and Cognition*, 1986, ch. 1, § 8). Dans un groupe donné, je peux me représenter comme vrai que les autres membres du groupe sont capables d'inférer et de se représenter les mêmes faits que moi. Donc le fait que ces faits ou ces hypothèses sont manifestes pour autrui est lui-même manifeste : ces faits manifestes sont ainsi « mutuellement manifestes ». L'intention communicative consiste donc à rendre mutuellement manifeste le fait que le communicateur a l'intention informative en question (*ibid.*, § 12).

Mais on n'a pas tranché ici entre le fini et l'infini. Soit le manifeste est ce qui est « inférable ». Si on donne un sens fort à cette disposition, elle désigne la suite infinie des inférences possibles, et on retrouve le problème précédent. Ce n'est donc pas la position de Sperber et Wilson. Mais si on lui donne un sens fini, la distinction entre intention purement informative et intention communicative va dépendre des contextes. Et comment empêcher qu'un des partenaires pense manifeste ce qui en fait ne l'est pas pour l'autre ? Sperber et Wilson prennent l'exemple de Marie, qui laisse sur la table les pièces de son sèche-cheveux, pour que Pierre le répare sans qu'elle ait eu à le lui demander : intention informative, et qui ne se veut pas mutuellement manifeste. Mais imaginons que pour Pierre, Marie est totalement incapable de bricoler elle-même, et qu'elle lui signifie habituellement les tâches de bricolage en lui laissant les objets sur cette table. Supposons en outre que Pierre considère que Marie sait tout aussi tout cela, et sait qu'il le sait. Alors il devient, pour lui, mutuellement manifeste que Marie lui demande (sans avoir à l'énoncer) de réparer son sèche-cheveux. Or pour transformer ainsi une intention prétendument informative en intention communicative, nous avons dû passer par un savoir du savoir d'autrui. Certes, c'est bien là recourir, pour différencier l'intention communicative, à une manifestabilité mutuelle. Il n'en reste pas moins que nous avons pu emboîter une manifestabilité mutuelle dans une non-manifestabilité mutuelle. Donc, pour différencier les intentions communicatives proprement dites des intentions informatives qui sont en fait communicatives, voire des intentions informatives apparemment communicatives mais qui seraient en fait seulement informatives (Marie peut venir de lire Sperber et Wilson sans que Pierre le sache, et avoir cru à leurs distinctions), nous devons nous assurer qu'une manifestabilité mutuelle ne se cache pas derrière son contraire apparent. La manifestabilité mutuelle ne garantit donc aucune stabilité, elle peut, en réintervenant à des degrés plus profonds, remettre en question des distinctions qu'elle avait prétendument établies. La position de Sperber et Wilson, qui se veut purement

finitiste, ne peut éviter qu'en allant une étape plus loin, nous ne transformions en intention communicative ce qui n'était qu'information informative, et ainsi de suite par alternance. Sperber et Wilson veulent éviter l'infini, mais ils semblent oublier qu'une démarche finie ne nous dit pas à quelle étape elle doit s'arrêter. Au contraire l'infini nous aurait servi d'horizon limite.

Faute de pouvoir user positivement de l'infini, nous pouvons nous contenter d'en user négativement, par infirmation. Nous conjoiindrons ainsi notre besoin de limite et notre manie- ment de l'infini par le biais de moyens finis. La première limitation de la communication (on ne peut confirmer le sens attribué à une règle, mais seulement infirmer l'application de la règle en un sens commun) nous donne donc le moyen de traiter la seconde limitation. Plus précisé- ment, nous usons de l'infini (et de la réflexivité, cela revient au même) par défaut. Recanati a repris cette notion (qui revient chez lui à l'opposition marqué/non marqué) pour rendre mania- ble la réflexivité de l'intention communicative. « L'intention du locuteur est réflexive par défaut si et seulement si le locuteur n'a pas d'intention inconsistante avec une quelconque des inten- tions en nombre infini qu'impliquerait son intention si elle était authentiquement réflexive » (si elle s'englobait elle-même comme partie d'elle-même) (« On defining communicative inten- tions », *Mind and Language*, 1986). Formulée ainsi, la réflexivité par défaut semble impliquer la possibilité d'un calcul de la consistance d'un nombre infini d'intentions. Ce n'est pas le cas si l'option par défaut est la consistance avec l'itération infinie des intentions, c'est-à-dire si cette consistance est justement l'option qui ne demande aucun calcul effectif. Sans cette option, ce calcul infini serait exigé, et nous ne pourrions jamais supposer confirmée par l'auditeur notre intention communicative. Nous ne changerons d'option que si, opérant plus avec nos inféren- ces, nous découvrons au bout d'un nombre fini d'étapes une infirmation de cette mutualité. Nous pouvons maintenant formuler plus précisément notre seconde limitation, qui était trop générale quand nous nous bornions à rappeler notre finiture : la réflexivité de l'intention com- municative n'est qu'une option par défaut, elle ne peut pas être garantie positivement, mais seulement infirmée le cas échéant. En d'autres termes, nous ne pouvons espérer dans la commu- nication qu'une confirmation par défaut. Notre seconde limitation définit donc bien un deuxième niveau, celui de l'intention communicative, ou, si l'on préfère, de la communication propre- ment dite.

Les actes de langage exigent l'intention communicative, mais ils vont aussi plus loin. Ou, si l'on préfère, ils supposent une définition forte (pleinement réflexive) de cette intention. En effet un ordre, par exemple, est satisfait si et seulement si il est exécuté (*L'intentionnalité*, trad. Pichevin, éd. de Minuit, 1985, p. 25). Il faut de plus qu'il soit exécuté par référence à l'intention d'être obéi : sa condition de satisfaction fait référence à l'ordre lui-même (p. 205). Se pose alors le problème des conditions de satisfaction qui pourraient tester cette sui-référence. Le locuteur semble ne pouvoir assurer lui-même aucune de ces conditions de satisfaction, qui doivent être remplies par autrui. Pourtant quand je dis, « je vous ordonne de fermer la porte », j'ai accompli, définitivement, un acte, j'ai donné un ordre. Cet acte là, selon Recanati, n'a ni conditions de félicité (conditions sociales, par exemple qu'on me reconnaisse une certaine

autorité), ni conditions de succès (que vous fermiez la porte). Il est pourtant sanctionné, c'est-à-dire reconnu accompli, et il suffit de l'énoncer pour l'accomplir (*Les énoncés performatifs*, éd. de Minuit, 1981, p. 196).

C'est que les conditions de satisfaction de Searle ne visent pas à définir seulement celles des actes de langage et des performatifs, mais surtout celle des actes illocutionnaires, donc à définir les différentes forces illocutoires possibles. Searle reproche en effet à Austin d'avoir confondu les verbes illocutoires avec les actes illocutoires, dont il s'applique à différencier les forces par l'analyse de leurs conditions de satisfaction (*Sens et expression*, trad. J. Proust, éd. de Minuit, 1982, p. 40). Il prétend ainsi détailler les règles constitutives de l'usage de ces actes illocutoires. Ce faisant, il cesse de lier l'analyse des conditions de satisfaction aux énonciations effectives d'actes de langage, puisqu'un ordre, par exemple, va pouvoir se marquer dans un acte de langage indirect comme « tu fermes la porte », ou dans un impératif « ferme la porte », comme dans le performatif « je vous ordonne de fermer la porte ». L'analyse que Searle donne des actes de langage indirects est significative. Le cadre de notre conversation, dit-il, ne rend pas pertinente une information factuelle, une prédiction (il t'arrivera dans un futur quelconque de fermer la porte) ; donc, en supposant l'application de principes de coopération, on doit rechercher un autre but illocutoire à mon énoncé ; si la porte n'est pas fermée, il s'agit donc d'une injonction d'avoir à la fermer (*cf.* S.E., pp. 88-89). Searle recherche seulement à réorienter l'énonciation d'un but illocutoire sur un autre, il ne se demande pas un instant si les différentes formulations d'un même but illocutoire ne prennent pas sens les unes par rapport aux autres. Sans doute parce que, s'il le faisait, il serait conduit à s'interroger sur la portée de la notion de condition de satisfaction, et à s'apercevoir que cette « satisfaction » est dans certains cas impossible à confirmer. Ce qui relativise fortement l'analogie que l'on pouvait faire entre sémantique et conditions de vérité d'une part, pragmatique et conditions de satisfaction de l'autre, analogie qui assurait l'efficacité de la pragmatique, et qui est maintenant censée donner son ancrage à la doctrine de l'intentionnalité.

En effet, « vous fermerez la porte » est un énoncé qui peut être vérifié ou infirmé. Mais à quelle condition peut-on vérifier la satisfaction de : « je vous ordonne de fermer la porte » ? Comme le note Searle, il ne suffit pas que vous fermiez la porte (vous pourriez la fermer parce que vous y avez pensé vous-même avant que je ne vous le dise). Il faut encore que vous le fassiez parce que vous obéissez à mon ordre. Autrement dit parce que vous suivez une règle que je vous impose. Or on retrouve ici la première limitation : impossible de confirmer positivement dans quel sens vous entendez cette règle. Est-ce à dire que l'on ne peut exiger l'obéissance à un ordre, mais seulement que le comportement de l'auditeur n'infirmé pas cette obéissance ? Dans ce cas, l'exigence de sui-référentialité de l'ordre, posée par Searle, serait dépourvue de sens. Mais on ne voit pas alors pourquoi nous aurions inventé cette formulation « je vous ordonne », au lieu de nous contenter des deux premières. Searle pourrait avoir une position de repli : « je vous ordonne » est une simple exigence. On ne saura jamais si elle est remplie, pourtant elle fait partie des spécifications qui donnent son sens et sa force illocutoire à l'ordre.

Mais il faudrait abandonner toute possibilité de tester ces spécifications, tout au moins celle de *sui-référentialité*. On resterait en-deçà des règles à la Kripke, pourtant déjà peu exigeantes. La notion de règle constitutive fonctionnerait alors en cercle vicieux : il n'y aurait pas moyen de savoir si on utilise bien cette règle, sinon en faisant appel à son utilisation, à l'exigence qu'elle pose.

Il est pourtant possible de relier cette exigence à une infirmation. Pour cela, il faut la resituer dans la série des énoncés directifs. Comparons : « fermez la porte » ; « je vous ordonne de fermer la porte ». Dans le premier cas, on suppose que, si l'on n'avait rien dit, autrui n'aurait pas fermé la porte, et qu'il était donc nécessaire de lui dire de suivre cette règle. Mais on ne suppose pas que, une fois l'impératif communiqué, autrui ne fermera pas la porte. On s'attendait, si l'on avait rien dit, à un comportement qui infirmerait la règle proposée. Mais on ne s'attend pas, une fois l'impératif énoncé, à ce qu'autrui ne suive pas cette règle. Notre autorité est en jeu, mais elle n'est pas en question.

Dans le second cas, on suppose qu'autrui, de lui-même, ne fermerait pas la porte. Mais on s'attend aussi à ce que, si l'on se bornait à un simple impératif, il ne la ferme pas non plus. Une communication qui n'envisageait pas l'infirmation de la règle proposée n'est donc plus suffisante. Il faut en proposer une qui envisage cette infirmation, et qui s'y oppose d'avance. Notre autorité est en jeu, et elle peut être mise en question. On voit d'ailleurs bien la différence entre ces deux degrés à partir des réponses possibles : « d'accord, je la ferme » (le « d'accord » marque l'éventuel changement d'attitude provoqué par la communication de l'impératif) ; « oui, je vous obéis ».

Quelle est la portée de ces énoncés ? Souvenons-nous qu'on peut confirmer le sens d'application d'une règle, mais seulement infirmer qu'on la suit. Le premier énoncé infirme que je suive une règle opposée à celle proposée (laisser la porte ouverte). Mais le second ? Infirme-t-il que je suive une règle opposée à la règle « obéir » ? Le problème est que la règle « ne pas obéir » est définie négativement (au contraire de la règle : « laisser la porte ouverte »). Il y a en fait ici au moins deux niveaux » : l'attente que nous ne soyons pas disposés à fermer la porte (commune avec l'impératif) ; l'attente que la seule communication de cette règle ne suffise pas (différence avec l'impératif). La possibilité d'une éventuelle désobéissance à notre ordre se déduit de cette deuxième attente : pour celui qui est certain de l'obéissance, l'impératif suffirait. Or l'énoncé « je vous obéis » infirme précisément cette éventualité de non-obéissance. Nous avons, dans notre ordre, une attente positive d'obéissance, malgré l'éventualité d'une désobéissance (sinon nous n'aurions pas non plus donné d'ordre). L'énoncé fait comme si cette attente là aussi était une attente d'infirmation, comme les deux autres. Et il infirme cette attente d'infirmation. En se plaçant ainsi à un troisième niveau, il entérine l'existence des deux premiers. Il ne peut bien entendu confirmer aucune des deux premières attentes d'infirmation, mais il les suppose acquises en plaçant à un troisième niveau son infirmation d'une attente d'infirmation (attente à laquelle il donne rétrospectivement consistance par là même).

Nous comprenons mieux alors le statut de l'obéissance. Obéir n'est pas une règle au même

sens que « fermer la porte ». C'est une méta-règle, qui serait de suivre la règle proposée. Mais comme on ne sait pas ce que c'est que de suivre positivement une règle, la méta-règle « obéir » reste floue. Il n'est pas possible non plus d'infirmar cette règle en « désobéissant », puisque « désobéir » serait suivre une règle (négative) et la confirmer. Obéir ne prend de sens qu'indirectement, appuyé sur l'empilement des attentes d'infirmation. Nous reportons en quelque sorte l'infirmation au dernier étage de cet empilement, où elle donne existence rétrospective à une dernière attente d'infirmation qu'elle infirme. Dernier étage, puisque cette infirmation n'est pas une réponse à une attente d'infirmation préalable, mais qu'elle la constitue dans le même moment où elle la rature. Inversant le cours du temps, donnant rétrospectivement consistance à une anticipation, elle boucle la série des attentes, elle ne les laisse donc plus s'engrener les unes sur les autres. Voudrais-je m'attendre à la désobéissance d'autrui, je ne saurais lui demander une autre infirmation que celle qu'il m'apporte déjà alors que je n'attendais pas forcément cette désobéissance.

Nous pouvons ainsi relier un énoncé aussi conventionnel que « je vous obéis » à une infirmation comportementale, qui est cet énoncé lui-même, mais appuyé sur la série d'attentes d'infirmations qui se développe à partir de la situation de base où l'infirmation comportementale est possible (fermer la porte ou la laisser ouverte). Et pourtant, nous ne réduisons pas la spécificité de cet énoncé, et nous n'oublions pas l'impossibilité où nous sommes de confirmer l'obéissance, mais aussi de l'infirmar directement, puisqu'il faudrait pour cela confirmer la désobéissance. Nous le voyons, la notion de conditions de satisfaction n'est pas homogène entre les différentes expressions d'un acte illocutoire. Croire à son homogénéité, c'est soit rabattre l'énoncé « je vous obéis » sur une infirmation directe, comportementale, soit couper cet énoncé, désormais pure expression d'une convention, de toute possibilité d'infirmation effective. Ces deux défauts majeurs, le conventionalisme de Searle les cumule. A cela se joint une double erreur : Searle recherche des modalités de confirmation des actes de langage, et non les modalités d'infirmation des règles qu'ils proposent ; il explore la diversité de ces actes comme des possibilités juxtaposées, sans s'interroger d'abord sur leur articulation les uns sur les autres. Il faudrait au contraire les comprendre comme des stratégies pour pallier les limitations de la communication, et pour obtenir sinon une confirmation, du moins une infirmation, puis à défaut, une infirmation indirecte.

Notre troisième limitation peut donc se formuler ainsi : nous ne pouvons déterminer positivement les conditions de satisfaction des actes de langage ; nous pouvons seulement utiliser d'autres actes de langage pour infirmer les attentes d'infirmation que recèlent les premiers de façon latente, et cela à condition de nous appuyer sur tout un contexte d'autres attentes d'infirmation. Ce faisant, nous avons délimité un troisième niveau de la communication, où l'on peut recourir à de telles infirmations indirectes : c'est le niveau de la communication conventionnelle (ainsi nommée parce que des énoncés, dont la signification est conventionnelle, peuvent y tenir lieu de comportements d'infirmation).

Notre quatrième niveau est celui de l'activité communicationnelle, analysé par Habermas

et Apel. La communication, disent-ils, n'est pas suffisamment définie par les conditions de satisfaction des actes de langage (*Theorie des kommunikativen Handelns*, 1981, p. 403). Il faut encore définir des conditions d'accord, d'entente. La communication illocutoire, l'activité communicationnelle proprement dite met en avant des exigences de validité (*Geltungsansprüchen*) présentes en toute énonciation, et qui sont soumises à la critique de l'auditeur, et à son acceptation par oui ou par non (p. 406). Ces exigences, ces prétentions sont au nombre de quatre : prétention à être universellement compris, prétention à la vérité (*Wahrheit*), prétention à la justesse (*Richtigkeit*), prétention à la véracité (*Wahrhaftigkeit*). L'activité communicationnelle réfléchit ainsi en elle-même les trois grandes dimensions de l'activité raisonnable humaine : l'activité objective-instrumentale, l'activité normative-régulative, l'activité expressive-dramaturgique.

Apel a vu dans ces exigences une éthique minimale que nous serions tenus d'accepter dès lors que nous nous engageons dans l'activité communicationnelle (donc dans la communauté de communication). Pour lui, nier ces exigences serait nous contredire nous-mêmes. Auto-contradiction non pas logique, mais pragmatique : énoncer un tel déni serait contredire l'engagement dans la communication argumentée que l'énonciation même qui nie ces exigences atteste pourtant. En fait, il n'y pas contradiction, mais indécidabilité pragmatique, et ce sera notre quatrième limitation. En effet, quand je dis : « j'affirme que je ne prétends pas à la vérité par cet énoncé », que peut en conclure autrui ? Il faut noter que je ne prétends pas à la fausseté : nous ne tombons pas dans le paradoxe du menteur. Il n'y a donc pas contradiction logique (d'autant que « j'affirme » veut dire, après notre analyse, « je m'attends à ce que vous ne me croyez pas, mais nous allons infirmer cette attente » ; or cette infirmation ne vaut pas une pleine confirmation). Mais, si mon auditeur veut infirmer mon affirmation, il tombe dans une contradiction : si mon affirmation est fausse, *a fortiori* avais-je raison de dire que je ne prétendais pas à la vérité, elle était donc vraie. S'il prétend confirmer, la contradiction est encore plus immédiate, puisque j'ai refusé de prétendre à la vérité. Mais cette double contradiction est celle de l'auditeur qui cherche à infirmer ou à confirmer mon énoncé. Elle n'est pas de mon fait : les deux contradictions auxquelles aboutissent les interprétations de mon auditeur montrent bien que j'avais raison de ne pas prétendre à la vérité en disant cela. Mon affirmation n'est donc ni infirmable ni confirmable, elle est indécidable.

L'existence de cette tierce possibilité par rapport à la confirmation ou l'infirmer fait tomber l'argument d'Apel, puisqu'il n'est pas auto-contradictoire de nier les exigences de validité. Mais peut-on en conclure que les exigences communicationnelles n'ont pas de validité ? Toute notre démarche exclut cette conclusion. A une limitation nouvelle doit correspondre un niveau supplémentaire de la communication. En effet, ces exigences vont plus loin que les conditions de satisfaction de la communication conventionnelle. Celle-ci ne pouvait espérer la confirmation d'une vérité, et elle se satisfaisait de pouvoir compter sur une infirmation quand c'était possible, et de l'infirmer d'une attente d'infirmer dans le cas contraire. Or elle serait bien ici satisfaite : « je ne prétends pas à la vérité » est bien l'infirmer d'une attente d'infirmer. J'infirme qu'on puisse m'infirmer. La communication conventionnelle se satisferait donc

d'une telle non-exigence. Puisque l'activité communicationnelle veut y opposer une exigence, et se heurte ainsi à une limitation qui ne serait pas perceptible dans la communication conventionnelle, c'est bien qu'elle va plus loin.

Mais cette avancée est-elle effective ? Poser des exigences ne suffit pas. Il faudrait encore retrouver l'équivalent, même lointain, de l'infirmité qui rend testable l'échec d'une exigence. Il faut donner à l'auditeur communicationnel les moyens de justifier sinon son acceptation de l'exigence, du moins son refus. Mais comment le faire, puisque nous devons accepter de compter avec des exigences indécidables ? Nous pouvons bien sûr toujours nous rabattre sur les possibilités d'infirmité de la communication conventionnelle, et traiter nos prétentions à la vérité comme des assertifs et des déclaratifs (qui infirment l'attente d'une infirmité par les faits), nos prétentions à la justesse comme des directifs, ou des réponses à des directifs, nos prétentions à la véracité comme des expressifs et des déclaratifs. Mais cela revient à changer nos énoncés de leurs exigences indécidables, et donc à régresser au niveau de la communication conventionnelle (ce dont Habermas ne semble pas être conscient).

Or nous pouvons aussi utiliser cette indécidabilité, comme nous avons utilisé l'infirmité, puis l'infirmité d'une attente d'infirmité, pour nous mouvoir au niveau de l'activité communicationnelle, et y retrouver des possibilités de mise à l'épreuve. Les trois exigences correspondent à trois traitements différents de cette indécidabilité généralisée, qui ne se borne plus à enregistrer la non-prétention du sceptique comme indécidable, mais qui trouve aussi indécidable le soupçon qui pèse sur celui qui prétend à la vérité : y prétend-il parce qu'il se sent soupçonné ou parce qu'il dit effectivement vrai ? Or l'exigence de vérité consiste tout simplement à mettre les indécidabilités entre parenthèses. Peu nous importe de savoir si notre interlocuteur prétend à la vérité parce qu'il se croit soupçonné de dire faux, ou parce qu'il dit effectivement vrai. Il suffit que son énoncé puisse être infirmé objectivement. On comprend ici l'attrait de la vérité, puisque, depuis le début de notre analyse de la communication, elle est le seul domaine dans lequel le mode de mise à l'épreuve n'ait pas changé : de la reconnaissance d'une règle, aux assertifs, à l'exigence de vérité, il est toujours possible de revenir à l'infirmité.

Le traitement de l'exigence de justesse, exigence normative, est plus complexe. Reconnaître qu'autrui a le droit de dire ce qu'il dit, c'est accepter qu'il soit le juge de son indécidabilité (qu'il y prétende parce qu'il se sent suspecté de ne pas en avoir le droit ou pas, c'est son affaire ; quand nous reconnaissons cela, nous acceptons le droit d'autrui) ; inversement, il ne peut prétendre nous interdire de suspecter son droit, il ne peut prétendre nous imposer de façon décidable une interprétation. Revendiquer pour nous-mêmes ce droit, c'est au contraire faire des autres les juges de cette indécidabilité : eux seuls pourront dire si leurs soupçons sont essentiels ou pas. Inversement, ils ne peuvent nous figer dans une version décidable de l'indécidabilité, en nous accusant par exemple de ne revendiquer si fort notre bon droit que parce que nous savons être dans notre tort, en voulant déduire de notre revendication notre mauvaise conscience (c'est la tactique de la rumeur). Le droit n'est donc pas reconnu lorsque, de notre côté ou de celui d'autrui, on refuse de laisser l'autre juge de l'indécidabilité, donc lorsque la réciprocité

est rompue. Et il est aussi mis en péril quand l'indécidabilité est niée, lorsque l'on veut en imposer une version décidable.

Le traitement de l'exigence de véracité nous plonge encore plus dans l'indécidabilité. Il faut le reconnaître : on ne se dit sincère que par rapport à autrui. Et il nous est donc, pour nous-mêmes, impossible de savoir si nous le sommes indépendamment de notre réaction aux soupçons que nous prêtons à autrui. Mais ces soupçons doivent eux-mêmes rester indécidables : si je considérais l'attitude d'autrui comme décidable, ma propre affirmation de sincérité serait entièrement gagée sur ses soupçons (s'il n'en avait pas, une telle affirmation serait inutile). Elle ne serait donc pas sincère. Notre prétention à la véracité est donc infirmée dès que nous refusons de reconnaître l'indécidabilité d'autrui comme référence de notre propre attitude. Je ne suis pas véridique non plus quand je prétends être décidable par ma seule introspection. Nous proposons donc comme test d'infirmer des exigences de validité la dégradation de l'indécidabilité en décidabilité. Mais comment les distinguer l'une de l'autre dans une communication, où il suffit d'énoncer les exigences pour les rendre indécidables ? Cette question n'est-elle pas elle-même indécidable ? Il faut ici rappeler une propriété de l'indécidabilité. Nous ne pouvons pas savoir qu'un énoncé est indécidable avant d'avoir tenté de le rendre décidable (de l'infirmer ou de le confirmer). L'indécidabilité désigne donc le processus par lequel cette tentative de décision se contredit doublement. L'indécidabilité n'est donc pas une propriété statique, mais la forme d'un processus. Il ne suffit d'ailleurs pas de voir les tentatives de décision se contredire, il faut encore saisir qu'elles laissent entre elles un espace qui échappe à ces contradictions, et qui se définit comme le centre immobile de leur tourbillon. L'indécidabilité se définit ainsi comme la région métastable d'une dynamique d'instabilité. Dès lors, les formes du processus de la communication, l'allure de sa dynamique peuvent nous servir de signes de repères et de tests. Ne pas reconnaître l'indécidabilité, vouloir la dégrader en décidabilité, c'est soit ne pas s'engager dans les contradictions d'une tentative de décision, soit ne pas trouver de métastabilité et en rester à la succession tourbillonnaire de ces contradictions qui se renvoient l'une à l'autre. Le signe de cette dégradation, c'est ou bien l'indifférence ou bien le soupçon paranoïaque. Seule l'histoire de la communication peut nous donner ces repères. Encore ne s'agit-il que de repères, non de tests d'infirmer décisifs. L'effectivité des tests se dégrade avec chaque niveau supplémentaire de communication, pendant que les exigences se renforcent.

Notons-le en passant : définir l'activité communicationnelle par la limitation de l'indécidabilité de ses exigences (et aussi par cette indécidabilité utilisée comme test d'infirmer possible), c'est éviter de devoir recourir, pour fonder l'activité communicationnelle, à un fait de la raison, qui a soit le statut d'une expérience positive (mais comment justifier une existence ?), soit le statut d'un postulat. Notre approche permettrait donc à Apel d'échapper aux critiques qu'on lui a faites et sur sa notion d'un fait de la raison, reprise à Kant, et sur l'applicabilité des exigences communicationnelles, puisque nous avons pu définir des tests d'infirmer, donc des critères de reconnaissance, d'apprentissage et d'applicabilité.

Nous parvenons enfin au cinquième et dernier niveau de la communication, celui de

la communication éthique, défini par une cinquième limitation. Au lieu de voir dans l'indécidabilité un état métastable de la communication, nous pouvons y voir l'indice de l'autonomie de notre interlocuteur. Nos exigences ne sont plus seulement alors des exigences de vérité, de justesse et de véracité, mais des appels à l'autonomie (au sens fichtéen). Nous exigeons que la réponse d'autrui soit une réponse autonome, et notre demande est une demande de reconnaissance de notre autonomie. Cette demande résume toutes les exigences en une seule, et elle les définit dans leur pureté d'exigences, alors que les prétentions à la vérité, etc. semblaient encore définies par leur rapport à ce à quoi elles prétendaient. Ici, l'exigence devient une exigence d'exigence, un appel de l'appui d'autrui.

Cette exigence pure est indécidable par définition, et même doublement indécidable. Si je dis « j'agis de façon autonome en répondant positivement à votre demande de reconnaissance de votre autonomie », cet énoncé ne peut pas être confirmé. Certes, la demande d'autrui me supposait autonome, mais ma réponse, énonçant cette autonomie, la réfère à l'attente d'autrui, et donc manifeste bien mon appel à l'autonomie d'autrui, mais ne me permet pas de décider de la mienne. Elle ne lui permet pas non plus de décider de la sienne, puisque ma réponse positive peut être dictée par le désir de voir mon autonomie reconnue en échange de la reconnaissance de la sienne. Cependant la tentative de confirmation ne mène pas à une contradiction mais seulement à une indécidabilité. Je ne tomberais dans une contradiction que si je voulais contredire mon autonomie postulée par la demande d'autrui en arguant de ma référence à la demande d'autrui (ou si je voulais contredire son autonomie en montrant que ma reconnaissance de cette autonomie est biaisée).

Tentons maintenant d'infirmar cet énoncé. Nous dirons : Je ne suis pas autonome parce que je ne fais que répondre ; ma réponse positive ne vérifie pas l'autonomie d'autrui puisqu'elle cherche seulement à satisfaire son désir de reconnaissance. Mais cette réponse suppose la demande d'autrui, qui est appel à une autonomie ; et chercher à satisfaire un désir de reconnaissance, qui est l'appel à une autonomie, c'est supposer que ce désir ne se satisfait pas d'une reconnaissance dépendante de ce désir ; c'est supposer une entité autonome. Là encore, il y a indécidabilité. Mais on le voit, contrairement à ce que supposait Fichte, les deux autonomies ne peuvent pas se *confirmer* l'une l'autre. En se postulant l'une l'autre, elles peuvent seulement infirmer leur infirmation, mais au prix de ne pouvoir confirmer leur confirmation. L'indécidabilité est ici en quelque sorte redoublée : la tentative d'infirmer ne mène pas à une contradiction, mais seulement à une indécidabilité ; il en est de même de la tentative de confirmation.

Pouvons-nous encore, à ce niveau de la communication, définir une mise à l'épreuve, attestant que nous n'aurions pas respecté l'autonomie d'autrui (plus exactement, que nous n'y aurions pas fait appel) ? Nous pouvons toujours, bien sûr, adopter une stratégie éprouvée, qui est de revenir au niveau précédent, et donc d'utiliser comme repère l'allure de la dynamique des indécidabilités. Celui qui dégrade l'indécidabilité en tentative de décision contrevient par là même à l'exigence éthique. Mais quel test serait spécifique du niveau éthique ? On pourrait suggérer le suivant : ramener l'indécidabilité éthique à une indécidabilité simple, c'est contre-

venir à la communication éthique. On l'a vu, la tentative d'infirmer de l'autonomie de ma réponse suppose la demande, appel à une autonomie. La supposant, elle pourrait être hétéronome ; mais ce qu'elle suppose est précisément un appel à l'autonomie. Si donc nous prétendions dissocier la réponse de sa demande, nous éliminerions cette indécidabilité de notre infirmation. Nous reviendrions à une exigence communicationnelle. Ces exigences sont posées par nous, sans avoir besoin de faire référence à la demande initiale d'autrui. Nous suffisons aussi à anticiper leurs limitations à supposer qu'autrui peut suspecter nos prétentions à la sincérité ou notre droit. On retrouve l'indécidabilité simple, et non pas redoublée, des exigences communicationnelles.

La communication éthique consisterait donc, a contrario, à ne pas découpler la réponse de sa demande. Ou encore, par généralisation, à voir dans toute énonciation, et même dans tout comportement de communication, à la fois une demande et une réponse, un appel à l'autonomie et une autonomie seulement postulée. Prendre conscience de ce que notre propre autonomie est seulement postulée, née de l'appel d'autrui, et donc qu'elle est elle-même un appel à autrui et à son autonomie, c'est cela l'éthique, et nous retrouvons Fichte. Encore faut-il différencier l'appel d'une dépendance. Notre appel est aussi une réponse à un appel. Se donner le droit de répondre à un appel d'autonomie, c'est présupposer notre propre autonomie. Mais cette présupposition n'est pas une certitude de soi, elle naît seulement du besoin qu'a autrui d'une réponse et non pas seulement d'un appel. Notre auto-suffisance naît seulement de notre volonté de répondre au désir qu'en a autrui, et elle se limite à cela.

Mais comment savoir si nous sommes au niveau de cette indécidabilité redoublée, ou bien si nous sommes revenus au niveau de la simple indécidabilité des exigences communicationnelles ? Il n'est pas possible de produire ici un test de notre test, un signe qui rendrait notre échec éthique manifeste. Ou plutôt, le statut éthique de la communication est sans cesse infirmée (comme l'avait vu Kant) parce qu'il suffit qu'autrui nous croie non éthique pour que la communication éthique échoue. Mais nous ne pouvons jamais nous en autoriser pour régresser en deçà de l'éthique. Car, ce signe que nous donne autrui, nous pourrions n'en être pas bon interprète. Nous ne sommes pas en effet ici interprètes assurés de nos propres signes. Nous pourrions croire avoir régressé au niveau de l'activité communicationnelle, alors qu'autrui reste avec nous sur le plan de la communication éthique, et donc que nous y sommes demeurés par-là même. Inversement, autrui peut nous manifester notre échec par une conduite de communication que nous interprétons comme une régression de sa part. Mais, sachant que nous ne sommes pas bons interprètes, pourquoi serions-nous plus assurés de notre interprétation d'autrui ? A une telle régression supposée d'autrui, nous ne pouvons donc répondre que par le maintien de la communication éthique, ce qui vaut pour notre interprétation de nous-mêmes et pour notre interprétation d'autrui.

Le propre de l'infirmer, du test négatif de la communication éthique, c'est donc d'amener aussitôt le devoir de ne pas tenir compte de la régression supposée d'autrui pour nous autoriser une dégradation similaire. Certes la régression d'autrui, même seulement supposée, montre

bien notre échec, ne serait-ce que vis-à-vis de nous-mêmes, à nous maintenir au niveau éthique. Mais cet échec nous impose de ne pas nous y arrêter. En tirer les leçons, c'est en un certain sens ne pas en tenir compte. L'éthique est plus grande que notre cœur, pourrait-on dire par paraphrase. L'infirmité de la communication éthique ne peut pas être perçue si elle ne restaure pas cette communication du même coup. Le test d'infirmité est donc cette fois lui-même indécidable. Nous pouvons donc être assurés que ce niveau de la communication est bien le dernier. Cette assurance ne tient pas à quelque constat positif. Elle tient au contraire à l'impossibilité de définir un test qui soit un véritable repère, qui permette une infirmité effective. Mais cette limitation transcendente définit bien le niveau de la communication éthique : ce lieu où les tests d'infirmité des exigences de la communication voient leurs limitations rejoindre dans l'indécidabilité les limitations mêmes qui définissent ces exigences.

Après la communication éthique, nous sommes parvenus à l'extrême pointe de la communication dans le face-à-face entre deux individus. Mais la communication n'est pas seulement individuelle, elle est aussi collective. Les phénomènes de coordination analysés sous le nom de convention par Lewis montrent bien cette possibilité. Nous voudrions montrer que certaines modalités de cette communication collective compactent entre eux ou réunissent plusieurs niveaux de la communication individuelle. Le marché permet de compacter le signal d'infirmité que l'on rencontre dans ses deux premiers niveaux, la coordination et la communication simple, et le signal d'infirmité d'une attente d'infirmité, propre à la communication conventionnelle. Les règles énoncées par le politique, elles, réunissent les trois premiers niveaux de la communication, de façon à jouer de l'un sur l'autre tout en pouvant toujours les différencier, le droit, enfin, exige la présence conjointe des quatre premiers niveaux, y compris, donc, les exigences de l'activité communicationnelle.

Prenons d'abord l'exemple du marché, qui dispose, pour assurer la communication, de ces signaux que sont les prix. Si je suis demandeur dans un marchandage, proposer un prix moins élevé que celui demandé par l'offreur, c'est lui opposer une infirmité directe (je propose une autre proportion dans l'échange des marchandises, et cette proportion peut s'expérimenter concrètement). Mais c'est aussi infirmer l'attente d'infirmité d'un demandeur rival, qui s'attendait à voir infirmer sa demande à un prix inférieur, et n'osait donc peut-être pas la faire à ce niveau. Même chose pour l'offreur qui baisse son prix : il infirme directement ses rivaux, et il infirme simultanément l'attente d'infirmité des demandeurs à prix plus faible. On le voit, une infirmité directe peut valoir, pour d'autres partenaires de la communication, comme infirmité de second degré, et inversement. La communication collective peut donc amalgamer les trois niveaux de la coordination, de la communication et de la communication conventionnelle. Des signaux de second degré peuvent y jouer un rôle d'infirmité équivalent à des signaux de premier degré. La convention peut y apparaître comme une seconde nature.

Ce qui caractérise la communication par les prix, c'est qu'il n'est pas possible de différencier les niveaux : le prix est à la fois infirmité de premier et de second degré. La seule différenciation possible viendrait de ce que les prix sont des signaux croisés : ils sont infirmité

de premier degré pour mes partenaires quand ils sont infirmation de second degré pour mes rivaux, et inversement. Or un marché généralisé dissout cette différenciation, encore présente dans un marchandage effectif ; mon rival pour un bien peut être mon partenaire pour un autre, et le « numéraire » walrasien émerge précisément de cet échange des rôles.

J.-P. Dupuy a vu dans le marché un phénomène d'auto-transcendance ; les agents voient émerger le système des prix comme une réalité qui leur échappe, et qui leur semble extérieure, alors qu'ils définissent ces prix par leurs interactions. Cette pseudo-extériorité peut tenir simplement à l'amalgame entre infirmation de premier degré, qui offre donc l'objectivité d'un comportement testable, et infirmation du second degré, qui suggère la présence d'une intentionalité (source de l'attente d'infirmation). Le marché semble alors avoir une vie propre, dont les prix sont les indices objectifs. Ce phénomène se produit quel que soit le nombre d'équilibres possibles (qu'il en existe un seul ou une multiplicité chaotique), puisque l'amalgame entre infirmation de premier et de second degré n'exige pas l'unicité de l'équilibre. Elle le rend même peu probable. Car les acteurs sociaux peuvent toujours chercher à redifférencier les signaux que sont les prix. Ils y verront alors des infirmations des anticipations des acteurs, donc des signaux de second degré. A. Orléan a ainsi interprété le modèle d'Akerlof sur le marché de la voiture d'occasion. Le prix y devient un indice de la qualité. Dès lors celui qui baisse son prix faute d'acheteurs n'infirmes pas ses rivaux, il montre seulement qu'il s'attendait à ce que son premier prix soit infirmé, sans doute parce que la qualité de sa voiture n'était pas en rapport avec ce prix. Il manifeste seulement sa propre attente d'infirmation par les acheteurs. De même, le demandeur qui élève son prix n'infirmes pas ses rivaux : il se borne à tirer lui-même les conséquences de sa propre attente d'infirmation, concernant son prix précédent. Il ne « méritait » pas une voiture de bonne qualité, en offrant si peu. Utiliser le prix comme indice de qualité c'est donc voir dans un signal de premier degré, objectivable, la seule manifestation d'une attitude subjective (une attente d'infirmation). Inversement, chaque agent « objective » pour lui-même cette attitude : si je m'attends à être infirmé, c'est parce que je crois, comme vendeur à la faible qualité de mon bien aux yeux d'autrui, ou que, comme acheteur, je suis persuadé que mon offre est trop faible pour me garantir la qualité du bien acheté. L'instabilité tient donc à ce que tout signal de premier degré est interprété comme un signal de second degré ; et à ce que chacun prend son attitude de second degré pour un indice d'une propriété objective (la qualité de la voiture).

Pour sortir de cette instabilité, il faut recourir au politique, qui fixe certains signaux de second degrés comme signaux « protocolaires », c'est-à-dire comme infirmables au premier degré. Pour comprendre le statut de ces énoncés, nous devons revenir aux actes de langage, et tenter de les classer par référence à cette distinction entre infirmation et infirmation d'attente d'infirmation.

Les assertifs renvoient clairement à la possibilité directe d'une infirmation. Mais nous serons obligés de ne pas considérer comme « assertifs » « je vous affirme », « je soutiens que », etc., puisqu'ils supposent une attente d'infirmation, une contestation, mais seulement « il fait beau », « il pleut », etc., donc les énoncés constatifs purs et simples. Les directifs, eux, (j'ordonne,

etc.) ne peuvent espérer qu'une infirmation d'attente d'infirmation. Les promissifs ont le statut non pas de « je vous ordonne », mais de « je vous obéis » ; ils sont une infirmation d'attente d'infirmation. Mais « je m'excuse » rentre aussi dans cette catégorie, comme tous les « expressifs » recensés par Searle (« je vous remercie », « je déplore », etc.). On pourrait les nommer « contractifs » (ils établissent la reconnaissance et l'acceptation du contrat de communication, du moins en infirmant son refus). Les véritables expressifs, que Searle rangerait peut-être dans les assertifs (« je découvre », « je m'aperçois ») sont hors de portée d'une confirmation comme d'une infirmation par autrui, et ils ne renvoient qu'à des infirmations de mes attentes (je ne pensais pas découvrir, etc.)

Pour retrouver les « assertifs » de Searle, il nous faut passer par les déclaratifs, qui vont d'ailleurs être utilisés par le politique. Les déclaratifs ont un statut particulier : ils exigent la présence de tiers dans la communication. Le maire qui dit : « Je vous déclare unis par les liens du mariage » va à l'encontre de deux attentes d'infirmation différentes : celle des fiancés, qu'on se refuse à les déclarer mariés, et celle d'éventuels contestataires de la validité de ce mariage. On infirme l'éventuelle volonté d'infirmation des seconds en éliminant la crainte d'infirmation des premiers. Même chose pour le président qui déclare la séance ouverte. Il infirme la double contestation de ceux pour qui les faits et dires de cette séance sont nuls et non avenue, et de ceux qui voudraient y voir figurer d'autres interventions, qui ont eu lieu hors séance. Les déclaratifs ont donc bien un statut semblable à celui de « je vous obéis », mais ils infirment plusieurs attentes d'infirmation, parce qu'ils s'adressent à un public qui peut être divisé en groupes adverses, entre lesquels le locuteur joue le rôle d'un tiers arbitre. « Je conclus », « je déduis » sont des déclaratifs d'un genre particulier, où je joue moi-même le rôle de celui qui craint l'infirmation, et du tiers qui infirme l'attente d'infirmation, tout comme je fais jouer ces deux rôles à l'auditoire. « J'affirme », « je soutiens que » semblent bien rentrer dans la même catégorie : les « assertifs » seraient donc seulement des déclaratifs d'un mode particulier.

Revenons aux règles énoncées par le politique (et le juridique, mais la formulation des règles juridiquement imposables est à l'initiative du politique, le juridique proprement dit est une instance de recours, qui annule les règles contraires au droit). Ces règles indiquent souvent les conditions protocolaires d'exercice de certaines fonctions. Ainsi le maire doit utiliser une formule précise pour valider un mariage, pour déclarer une proposition adoptée par le conseil municipal, etc. Si la forme de ces protocoles n'est pas respectée, la validité de ces actes peut être infirmée de façon testable. La forme de l'énoncé permet à toute transgression de valoir comme infirmation de premier degré. Or, nous l'avons vu, ces énoncés sont bien souvent des déclaratifs, qui infirment deux attentes d'infirmation (celles des partisans et adversaires de la décision). En utilisant ces énoncés, le politique se place donc en tiers. Mais s'il veut conserver ce statut, il doit offrir aux autres la possibilité d'une infirmation de premier degré. Sans cela, sa « déclaration » serait seulement un « contractif » pour ses partisans (elle calmerait leurs attentes d'infirmation) et un « directif » pour ses adversaires (elle prétendrait empêcher leur contestation). Le politique ne jouerait plus vraiment le rôle de tiers, parce que les opposants en le contestant le

réduiraient à n'être que leur adversaire (il aurait seulement infirmé leur attente d'infir-
 mation), tandis que les partisans le réduiraient à n'être que leur allié (il aurait infirmé leur crainte d'infir-
 mation). Le politique conserve son rôle de tiers en n'imposant pas intersubjectivement une infir-
 mation d'attente d'infir- mation (« directif » ou « contractif »), mais en interposant entre la relation
 intersubjective et lui un énoncé dont la matérialité peut être infirmée directement, un proto-
 cole dont on puisse tester l'exécution. On voit la différence et la similitude avec les prix. Simili-
 tude, puisqu'un énoncé vaut à la fois au niveau d'une infir- mation de premier degré, et à celui
 d'une infir- mation de second degré. Différence, puisque le rapport intersubjectif est toujours
 accessible, et qu'on peut toujours en revenir aux infir- mations de second degré. La différence
 de niveau n'est pas écrasée, elle demeure manifeste.

Puisqu'elles laissent accessibles les différences entre niveaux de la communication, les
 règles politiques présentent (dans une même règle) tous les degrés offerts dans la communica-
 tion jusqu'à ce stade de l'énoncé protocolaire. Infir- mation simple d'abord, puis infir- mation
 d'attente d'infir- mation simple, enfin infir- mations d'attentes d'infir- mations opposées. Prenons
 les conventions collectives qui définissent les conditions de fixation des normes de rendement
 dans une branche d'activité industrielle. Il faut d'abord définir un seuil testable, donc une limite
 d'infir- mation (par exemple, dans la convention collective des textiles synthétiques : les trois
 quarts du rendement « normal », rendement défini par l'analyse de la tâche faite par le bureau
 des méthodes, ou tout simplement par la performance moyenne statistique). Mais, comme le
 montre ce choix des trois quarts du rendement normal, et non du rendement normal lui-même,
 on s'attend à une infir- mation de la norme « normale », et on fixe donc une norme plus faible,
 pour garantir l'infir- mation de cette attente d'infir- mation. Enfin, quand on établit le rende-
 ment normal par des tests dans un atelier, les ouvriers cobayes s'attendent à ce qu'on profite
 de ce changement de tâche pour accélérer leurs cadences, et les technocrates à ce que les ouvriers
 cobayes « coulent » le travail et la cadence pour s'opposer à ce changement. Des attentes d'infir-
 mation opposées se manifestent, et la norme doit ensuite s'énoncer de façon protocolaire (défi-
 nissant donc les moyens de recours en cas d'infir- mation) pour valoir comme norme.

Nous avons ici, étagées, les quatre fonctions de la règle politique. On voit qu'à chaque
 étage, une infir- mation de premier degré est possible : on définit un seuil, puis un protocole.
 Mais à chaque fois, on peut aussi réactiver les infir- mations du second degré. Il y a crise politique
 lorsque les attentes subjectives des infir- mations de second degré ne se reconnaissent plus liées
 aux infir- mations de premier degré : lorsqu'on ne voit plus que des attitudes de second degré
 derrière la définition des seuils et des protocoles. Ils deviennent alors des enjeux politiques (ainsi
 de la semaine de 39 heures au lieu de 40). Mais on n'est plus dans la situation d'indifférencia-
 tion de l'instabilité économique. Un seuil d'infir- mation, en devenant un enjeu, s'élève au niveau
 de l'énoncé protocolaire, de l'énoncé de la règle politique qu'il pourrait être. Le conflit vise
 à reconstruire un énoncé protocolaire, à retrouver une infir- mation de premier degré qui articule
 pourtant les attentes d'infir- mation. Le politique joue donc des différents niveaux d'infir- ma-
 tion, mais sans jamais effacer leurs différences, au contraire du marché qui ne permet pas de

les retrouver. Quand le marché conduit ses agents, poussés par le désir de réactiver ces différences, à des délires interprétatifs, seul le politique peut leur permettre de reconstruire la stratification des types d'infirmités de façon lisible pour tous.

Le politique et l'économique jouent ainsi des possibilités de la communication conventionnelle. Ils ne peuvent donc se réduire à la communication de degré zéro, la coordination de la théorie des jeux, ni même à la communication gricéenne, puisqu'ils mettent en jeu des actes illocutoires, c'est-à-dire des infirmités de second degré. Mais ils en restent à cette communication conventionnelle, ils ne mettent pas en jeu les exigences de l'activité communicationnelle. Certes, bien des échanges économiques et politiques mettent pourtant en jeu aussi l'acceptation d'obligations et la revendication de droits (exigence de justesse), ou encore véhiculent l'expression de positions personnelles (exigence d'expressivité authentique). Mais le politique et l'économique mettent entre parenthèses ces exigences, pour s'en tenir aux infirmités d'attentes d'infirmité. Le droit, au contraire, ajoute aux trois niveaux précédents celui de l'activité communicationnelle. Bornons-nous à analyser, comme exemple de droits, les libertés de base que Rawls définit comme constituants de son premier principe (chaque personne a également droit, pour chaque liberté de base, à la plus grande extension de cette liberté qui soit compatible avec cette liberté chez les autres). Ce sont les libertés de vote, d'éligibilité, les libertés de parole et de rassemblement, les libertés de conscience et de pensée ; la liberté de la personne et la liberté de propriété ; la liberté de ne pas être arrêté et saisi illégalement (*A Theory of Justice*, p. 61). Montrons qu'elles sont l'expression des différentes modalités de la communication et de ses tests par infirmité.

La liberté de la personne et le droit de propriété sont l'expression la plus native de la nécessité de définir les limites, des seuils d'infirmité : entraver mes actes, c'est infirmer ma liberté ; franchir sans mon autorisation la limite que j'ai définie, transformer sans ma permission une partie délimitée de la nature, c'est infirmer ma propriété. Ces deux infirmités d'une limite se répondent ainsi l'une l'autre : je revendique la possibilité de déplacer les limites de mon corps, je revendique la possibilité d'indiquer des limites aux trajets et aux actions d'autrui.

La liberté de ne pas subir de répression tant qu'on n'a pas porté atteinte à une loi est liée à l'impossibilité d'exiger une confirmation pleine de l'application de la loi. Nous sommes alors, par défaut, présumés suivre la loi, sauf preuve du contraire. La violence qu'on nous impose doit donc être le signe de cette infirmité, pour être autorisée. Mais on doit aussi nous permettre d'infirmer cette procédure répressive, qui doit ainsi respecter un certain protocole. Nous rencontrons ici une combinaison du signal d'infirmité, de la confirmation par défaut d'infirmité, et de l'énoncé protocolaire, donc des trois premiers niveaux de la communication. On retrouve le stade de l'énoncé protocolaire, d'ailleurs, dans la liberté de vote qui consiste dans la possibilité de participer à l'élaboration des règles collectives, donc à la définition des énoncés protocolaires que nous venons d'analyser.

Nous pouvons regrouper les libertés d'expression et de rassemblement avec celles de conscience et de pensée. Les deux premières font bien entendu appel aux exigences de l'activité

communicationnelle. Mais les secondes leurs sont liées. Reconnaître la liberté de conscience, c'est simplement accepter l'indécidabilité des exigences communicationnelles, et ses conséquences : 1. nos exigences ne peuvent dicter sa position à autrui (ce sont seulement des exigences) ; 2. je dois reconnaître qu'autrui est le juge de ses positions pour moi indécidables, à condition qu'il ne veuille pas m'en imposer le sens, donc me contraindre à m'en tenir à une version décidable et m'interdire tout interrogatoire ; 3. je dois laisser autrui juge de ma propre indécidabilité, à condition qu'il ne prétende pas en donner une version décidable me figeant dans ma mauvaise conscience supposée.

Ainsi le droit va plus loin que le politique dans la hiérarchie des degrés de la communication. Aussi peut-il fonctionner comme recours contre des règles proposées par le politique. Mais il est comme lui structuré par les nécessités de la communication, c'est-à-dire par le double-jeu de ses exigences et de ses limitations. Peut-on prétendre déduire de la hiérarchie de la communication et de ses modes de mise à l'épreuve, de ses modalités d'infirmité, les structures d'un droit naturel, ou mieux d'un droit transcendantal ? Ce serait sans doute aller trop loin : les limitations de la communication ne nous donnent pas un principe positif de constitution, qui permette de construire la variété de nos droits. Mais, quel que soit le « droit » proposé, au sens de possibilité d'action concrète revendiquée, le « droit », comme fondement de validité de cette revendication, ne définit pas des possibilités d'activités concrètes, et il se borne à fournir le mode d'évaluation d'une activité par rapport aux exigences et aux limitations de la communication.

Mais il s'agit des exigences de la communication *interindividuelle*. Le droit jugerait-il le collectif à l'aune de l'individuel ? C'est du moins ce que fait le premier principe de Rawls. Le second nous propose en revanche une équité collective. Mais sommes-nous aussi bien armés pour définir des conditions transcendantales du collectif ? La multitude de principes, utilitaristes ou autres, qu'on nous propose, laisserait penser que non. Ces principes (maximisation du bien-être total, égalitarisme, principe lexicographique de Rawls, principe d'universalisation — qui n'est qu'une extension des exigences de la communication individuelle) pèchent par leur manque d'effectivité. Ils ne tiennent guère compte des limitations de la rationalité, et pas davantage des limitations de la communication. Or, l'incursion que nous avons fait dans les phénomènes collectifs via le modèle du marché le montre, le collectif est lié aux limitations de la communication individuelle. Une telle articulation reste à explorer, mais elle permet de comprendre pourquoi le droit « transcendantal » peut juger du collectif au nom des limitations et des exigences de la communication individuelle.